Agriculture and Agri-Food Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Market and Industry Services Branch
Direction générale des services à l'industrie et aux marchés

Food Bureau
Bureau des aliments

Sub-Sector Profile

April 1999

Canada

102-07321/

The Canadian Cane and Beet Sugar Industry

The Canadian Cane and Beet Sugar Industry comprises establishments that are primarily engaged in refining raw cane sugar and/or sugar beets to produce edible refined white sugar, brown sugar, icing sugar, liquid sugar and/or liquid invert sugar.

INTRODUCTION

From the beginning of the sugar trade in Canada, an entrepreneur willing to further refine raw cane sugar ("raws"), could successfully undersell importers of refined sugar. The economic basis of this is that imported raw cane sugar can be shipped in bulk, whereas refined sugar must be packaged and handled as a food product, and is therefore more expensive to transport. The first known Canadian sugar refinery was established in Halifax in 1817. By mid-century, government, through its tariff policy, applied preferential rates to raws, thereby further enabling the development of cane refining in Canada.

In 1998, the Canadian sugar refining industry comprised four cane refineries and one sugar beet plant. Refined white sugar, produced from either sugar beets or sugar cane, is technically referred to as sucrose. The sucrose molecule is identical whether the sugar is made from cane or beets. In Canada, sugar produced from Canadian-grown beets has proven to be economically viable only in locations that are distant from port cities where cane refineries are located. While beet plants have existed in Ontario, Quebec and Manitoba at various times in history, today the only remaining processor is in Alberta.

In total, domestic white sugar production (and co-products) comprises about 92% of the product derived from imported raw cane sugar, with the remaining 8% based on Canadian-grown sugar beets. In 1997, total production of refined sugar was 1,146,351 tonnes. The total amount of sugar refined from beets was 95,000 tonnes in 1997, down from 144,000 tonnes in 1996, reflecting the loss of production after the 1996 closure of a plant in Winnipeg.

SIGNIFICANCE

Canada does not operate any price support or subsidy regimes for sugar. Tariffs are minimal and no Tariff Rate Quotas (TRQs) apply. Canadian refiners have the advantage of purchasing raw sugar on the world market, trading at prices that are significantly lower than those prevailing in the domestic markets of the European Union (EU) or the U.S., for example. A constant supply of high- quality, low-priced refined sugar has always characterized the Canadian market and has translated into a significant cost advantage for both consumers and food processors.

Canadian sugar refiners have the option of referring cases involving suspected unfair trading practices to the Canadian International Trade Tribunal (CITT). If dumped or subsidized product can be shown to be injurious to the domestic industry, the CITT recommends the imposition of protective tariffs. In fact, anti-dumping and countervailing duties have been imposed since 1995 on a number of suppliers, including the USA and the EU.

In 1997, the industry shipped product valued at $670.3 million, a decrease of 6.3% from the 1996 value of shipments. Since Canadian refiners normally price their products relative to the cost of world raws, which can vary substantially from year to year, the value of shipments is not necessarily a true indicator of industry growth. It is more appropriate to consider movements in the volume of product sold, or changes in value added. For example, although manufacturers shipped 1,169,761 tonnes of refined sugar in 1997, which represented a 4% increase in volume over 1996, the value of shipments actually dropped from $712.9 million to $670.3 million in 1997.

About 18% of total production sold on the domestic market was destined for the retail market, while 82% was sold to industrial users. Confectioners and soft drink manufacturers continued to be among the largest buyers of industrial sugar in 1997. (Please see the appended table providing statistics on the Canadian Cane and Beet Sugar Industry).

STRUCTURE

The sugar processing industry includes both cane refineries and sugar beet processors. Raw cane sugar, imported in a semi-processed form, requires, by law, further purification and refining to be sold in Canada. (In some Asian, Latin and African countries sugar is, on the other hand, consumed in its "raw" (un-refined) form, without purification.) Canadian cane refineries are located both close to deep water port facilities where sugar can be unloaded from the holds of ships, stored and refined, and close to final markets. Canada imports the bulk of its raws from Australia and South or Central America. In 1997, Canada imported 1,051,217 tonnes of raw sugar.

Total sugar beet acreage dropped from 56,733 in 1996 to 33,124 in 1997, and tonnage dropped accordingly from 1,035,000 to 650,000 tonnes. The raw beets are harvested and stored in fields, then are trucked to the factory where they are stockpiled outdoors, evaluated for Brix content, cleaned, sliced and pulped. Thereafter, they are processed in a fashion similar to cane refining. In both cane refining and beet processing, impurities are removed through the use of centrifugal separators, before the sugar is either re-crystallized in vacuum pans, or sold as liquid sugar. Refined white crystalline sugar is also screened to make available various granulations to suit industry uses. The industry also includes firms that refine raw molasses for table use, and firms that blend or otherwise chemically alter (invert) the sucrose molecule for specialty applications. The refining process is capital intensive.

The Canadian cane sugar refining and sugar beet processing industry has experienced significant corporate consolidation and plant rationalization in the past 20 years. In 1981, there were five companies operating seven plants across Canada, including two beet processors. Today, the industry has evolved into two corporate entities that operate five plants. Of these five plants, only one processes beets. Cane plants are located in Vancouver, Toronto, Saint John (NB) and Montreal, and a single beet plant remains, located in Taber, Alberta. Rationalization included the closure of the Winnipeg sugar beet processing plant in 1996, and in late 1999, the Saint John cane refinery is expected to shut down.

These changes are partially a response to increased import competition, a flat domestic market, and the loss of export markets. They also reflect in-roads made in traditional sugar markets by High Fructose Corn Syrup (HFCS) and, to a lesser extent, competition from artificial high-intensity, low-caloric sweeteners. Canada's sugar industry has, however, made a strong commitment to remain competitive. One of the two firms in the sector recently completed an expansion that increased capacity by 75%, while the other firm announced that it is proceeding with a $40-million upgrading of its beet facility and a $65-million expansion at its Montreal cane facility. These upgrades will enable the plants to achieve greater economies of scale and to compete with an increasingly global trade in white refined sugar. Plant closures demonstrate the need for sugar refineries to operate at close to capacity in order to be efficient. There has, however, been a negative impact on employment as rationalization and plant mechanization diminished the workforce. Employment dropped from 2,803 in 1976 to 1540 in 1996 (the most recent statistics available), and the closure at Saint John in 1999 will result in the loss of over 200 jobs.

Annual production of refined sugar in Canada has been stable in the range of one million tonnes for the past 20 years, despite a rising Canadian population. Total production was 1,154,310 tonnes in 1977 and 1,146,351 tonnes 20 years later, for example. This is the result of the influences that have compromised the industry's ability to maintain or increase domestic market share and which have also limited export opportunities. First, during the late 1980s, one of industry's principal customers, soft drink manufacturers, and other

industrial liquid sugar users, gradually began switching from sugar to HFCS. HFCS-55 is considered a substitute for liquid sugar, particularly in the bottling sector. HFCS has been priced slightly below sugar for a number of years, and has taken market share from sugar. In addition, low-priced imports of U.S. sugar rose dramatically in the mid-1980s, capturing some of the growth in the domestic market. Finally, a portion of the demand for sweeteners is captured by the rise in popularity of high-intensity non-caloric sweeteners such as aspartame and sucralose.

In 1995, the Canadian market became somewhat more restricted from external competition with a ruling by the CITT noted earlier. Imports of refined sugar, primarily from the EU and the U.S., were found to have been either subsidized or dumped. A CITT inquiry concluded that if these practices were to continue, the Canadian industry would likely suffer material injury. The CITT recommendation led to the imposition in 1995 of tariffs to cover the margins of dumping and subsidization on these imports.

Exports of refined sugar are generally limited because of lack of market access, a residually priced refined sugar market and un-economic transportation costs to distant overseas markets. Exports to markets other than the U.S. are normally limited to "spot sales," where a shortage exists. In the past, such sales have been made to the Caribbean, Mexico and to Russia, for example. Canadian exports to the U.S. market have been more regular and are more practical because of shorter transportation distances. But sales to the U.S. are also more limited as a result of ever-increasing restricted access to the U.S. market. The Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) eliminated tariffs on refined beet sugar but refined cane sugar was not treated as product of Canada for customs purposes. A small concession on sugar was negotiated in the FTA. A clause states that the U.S. will not subject Canada to any potential trade restrictions on food products that contained 10% or less sugar, by dry weight. Otherwise, the U.S. retained its country-by-country import quota restrictions on sugar and on certain sugar-containing-products (SCPs). These were essentially translated into a TRQ system in the last multilateral trade negotiations, which led to the formation of the World Trade Organization (WTO).

During the first few years of the FTA, Canada enjoyed increased access to the U.S. for refined sugar-of-origin. However, the U.S. created a small global TRQ (22,000 tonnes) in the recent WTO round to distinguish refined sugar from raw sugar, thereby substantially reducing Canada's exports. Then, in 1997, Canada and the U.S. reached an understanding yielding a country-specific portion of the U.S. TRQ for refined sugar as well as a country-specific allocation of the U.S. TRQ for SCPs. According to the understanding, the U.S. provided Canada with guaranteed access for 10,300 tonnes of refined sugar and 59,250 tonnes of sugar-containing products. Canada could also compete for a share of the remaining portion of the global TRQ (about 7,500 tonnes of refined sugar). Otherwise, Canadian sugar refiners have no access to the U.S. market. In exchange for the Canada-specific allocations, Canada agreed not to pursue a NAFTA challenge of the U.S. Re-export program for SCPs.

PERFORMANCE

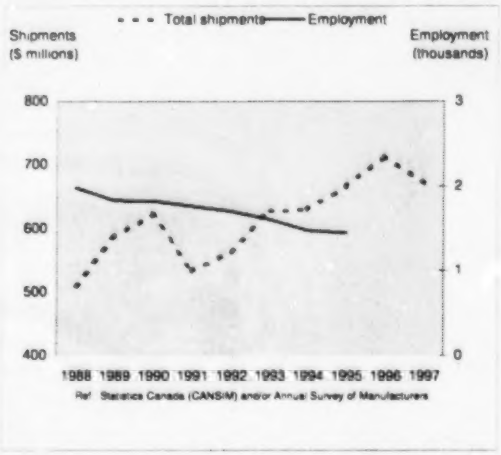
Industry shipments increased by about 8% between 1990 and 1997. Productivity, as measured by value added per paid hour, increased by about 20% between 1990 and 1997, in part due to rationalization that occurred in the industry.

Exports of refined sugar to the U.S. rose from 9,719 tonnes in 1988 to a high of 56,270 tonnes in 1994. Thereafter, exports to the U.S. have fallen dramatically as a result of measures taken by the U.S. to restrict access of Canadian refined sugar. In 1995, exports were 28,816 tonnes, but fell to a level of 17,118 tonnes in 1996, and in 1997 exports dropped even lower, to 16,850 tonnes.

A limited number of Canadian exports of SCPs, particularly those products with a significantly high sugar content, such as iced tea, crystal drink mixes, sweetened cocoa, cake mixes and doughs, are subject to U.S. TRQs. The reduction in opportunities to

export coupled with rising imports and strong domestic market competition from other sweeteners has meant that Canadian sugar production has remained relatively stable.

Imports of refined sugar have historically been chiefly from the U.S. and EU. Imports as a percentage of the Canadian market began to rise in the mid-1980s. In 1984, imports represented 4.2% of the market, but rose sharply in 1988 to capture a 13% share, peaking at 15% in 1993. In 1995, U.S.-sourced imports were at a level of 92,778 tonnes, but declined to 25,521 tonnes in 1996 and to 13,171 in 1997. This drop reflects the anti-dumping or countervailing duties that have been applied to imports of refined sugars from the EU and the U.S. as a result of the CITT ruling.



On average, Canadian refined sugar prices tend to follow the trend of world raw sugar prices, with the application of a mark-up for transportation, refining and other costs, as well as an amount for profit. However, transactional prices for refined sugar can represent a mixture of "spot" sales (usually to smaller customers) and sales that are based on refining contracts that apply raw prices prevailing in the world futures market. Raw prices vary daily, and even small shifts in the price of sugar can have a significant cost effect on large futures contracts. For these same reasons, value added in the Canadian refining industry is relatively low, yet stable. Value-added moved from a level of $183.2 million (35% of shipments) in 1988 to $247.1 million, (34.7% of shipments), in 1996.

Gross margins (value-added less wages) as a percentage of industry sales (shipments) were volatile between 1988 and 1995. Average industry margins, which were at a level of 22% in 1988, peaked at 33% in 1993, but dropped again in 1995 to a level of 29% (this is the most recent data available for this series). Such volatility is common in food industries that mill or refine commodities.

ISSUES, CHALLENGES AND OPPORTUNITIES - TOWARD THE NEXT CENTURY

Because Canadian sugar refining has been exposed to global trade throughout its history, the industry has had to adapt by rationalizing and restructuring in response to international competitive pressures. At the same time, there has been little progress toward the liberalization of global sugar trade, presenting the Canadian industry with a number of domestic and international issues into the next millennium.

Functioning within a globalized environment

Globalization is an economic phenomenon driven by a range of influences. These include: the development of more efficient means of transporting goods; the internationalization of food-product brands; the establishment of sophisticated information networks that facilitate trade in goods, services and capital; and a more international perspective in marketing and investment activities by the sector. To a great extent, globalization has not significantly altered the landscape of the sugar trade because of its commodity nature and due to the protection afforded sugar in many large producing and consuming countries. However, the evolution of freer trade in sugar has already had an influence on restructuring in the Canadian industry. Refiners must achieve levels of scale that enable them to compete with an ever-increasing trade in white refined sugars.

CHALLENGES

Canada's sugar refining industry plays an important role in providing food manufacturers with a supply of relatively low-priced sugar as

an ingredient in many formulated foods. The industry's primary challenge is to continually address the need to remain competitive and profitable in the face of growing competition from imports, HFCS and high-intensity sweeteners.

The industry will also need to examine all export possibilities and continue to work with government in attempting to gain greater access to global markets.

DIRECTORY

Association

Canadian Sugar Institute
10 Bay Street, Suite 620
Toronto, Ontario
M5J 2R8

Departmental Contact

Rod Ralph
Food Bureau
Agriculture and Agri-Food Canada
930 Carling Avenue, 5th Floor
Ottawa, Ontario
K1A 0C5
Telephone: (613) 759-7625
Facsimile: (613) 759-7480
e-mail: ralphr@em.agr.ca

The Canadian Cane and Beet Sugar Industry

SIC 1081 Cane and Beet Sugar, 1988-97

PRINCIPAL STATISTICS[a]	**1988**	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**96/88***	**96/91***
Establishments	8	7	7	7	7	7	7	6	6		-25.0%	-14.3%
Employment Total (number of employees)[b]	1,981	1,829	1,822	1,757	1,706	1,607	1,480	1,450	1,543		-22.1%	-12.2%
Production[b]	1,434	1,191	1,159	1,132	1,101	1,054	1,004	1,007	1,064		-25.8%	-6.0%
Administration[b]	547	638	663	625	605	553	476	443	479		-12.4%	-23.4%
GDP (millions of 1992$)[d]	701.8	711.0	731.8	709.0	812.9	846.0	863.0	913.0	943.0	981.0	39.8%	38.4%
Total Shipments (millions $)	516.2	597.8	630.4	539.7	569.9	635.6	637.5	680.2	721.3		39.7%	33.6%
Total Shipments (millions of 1992$)[c]	519.3	549.4	566.4	569.3	569.9	566.5	510.0	511.8	543.6		4.7%	-4.5%
Shipments, Own Manufacturing (millions $)	509.3	584.8	621.4	532.2	563.3	628.5	629.0	664.9	712.9	670.3	31.6%	25.9%
Shipments, Own Manufacturing (millions of 1992$)[c]	512.4	537.5	558.3	561.4	563.3	560.1	503.2	500.3	537.2	461.0	-10.0%	-17.9%
Value-added, Own Manufacturing (millions $)	182.1	173.7	194.7	188.6	210.1	249.1	210.2	201.9	247.1		35.7%	31.0%
Value-added, Own Manufacturing (millions of 1992$)[c]	183.2	159.7	174.9	199.0	210.1	222.0	168.2	151.9	186.2		1.7%	-6.4%
Value-added/worker, Own Manufacturing (millions $)	0.13	0.15	0.17	0.17	0.19	0.24	0.21	0.20	0.23		82.9%	39.4%
Value-added as % of Shipments, Own Manufacturing	35.7	29.7	31.3	35.4	37.3	39.6	33.4	30.4	34.7		-3.0%	-2.2%
Domestic Market (millions $)	756.1	917.5	1,005.1	783.4	823.8	961.3	1,034.7	1,067.8	1,161.7	1,062.6	40.5%	35.6%
Domestic Penetration	64.4%	62.6%	60.6%	65.6%	66.0%	63.4%	58.1%	60.8%	60.1%	61.1%	-5.2%	-7.0%
Investment (millions $)[d]												
Value of Assets, Straight-Line End Year Net Stock Depreciation	951.4	998.4	1,024.4	1,071.4	1,117.2	1,211.6	1,252.2	1,253.2	1,311.1	1,361.1	43.1%	27.0%
Capital Construction	X	X	X	X	13.2	13.7	13.6	5.9	10.3	12.7		
Capital Machinery and Equipment	X	X	X	X	94.2	113.5	68.9	65.0	106.3	97.2		
Repairs & Maintenance Construction	X	X	X	X	4.3	4.1	3.9	2.7	1.6	0.0		
Repairs & Maintenance Machinery and Equipment	X	X	X	X	42.5	37.9	50.2	34.7	34.2	0.0		
TRADE STATISTICS[a]											**97/88**	**97/91**
Global												
Exports (millions $)	34.5	16.4	20.5	27.4	30.2	29.6	47.3	26.1	23.6	35.2	2.2%	28.5%
Exports (millions of 1992$)[c]	34.7	15.0	18.4	28.9	30.2	26.4	37.8	19.6	17.8	24.2	-30.1%	-16.2%
Exports as % of Shipments, Own Manufacturing	6.8%	2.8%	3.3%	5.1%	5.4%	4.7%	7.5%	3.9%	3.3%	5.3%	-22.4%	2.0%
Imports (millions $)	281.2	349.1	404.2	278.6	290.7	362.4	452.9	429.0	472.4	427.5	52.0%	53.4%
Imports (millions of 1992$)[c]	282.9	320.8	363.2	293.9	290.7	323.0	362.3	322.8	356.0	294.0	3.9%	0.0%
Imports as % of Domestic Market	37.2%	38.0%	40.2%	35.6%	35.3%	37.7%	43.8%	40.2%	40.7%	40.2%	8.2%	13.1%
Balance of Trade (millions $)	-246.7	-332.7	-383.7	-251.2	-260.5	-332.8	-405.7	-402.9	-448.8	-392.3	59.0%	56.2%
Balance of Trade (millions of 1992$)[c]	-248.2	-305.8	-344.8	-265.0	-260.5	-296.6	-324.5	-303.1	-338.2	-269.8	8.7%	1.8%
With the US												
0	29.6	16.9	16.4	20.6	25.6	25.3	43.1	20.3	15.3	11.7	-60.6%	-43.2%
Imports (millions $)	60.3	46.2	43.1	39.6	43.1	69.9	81.8	63.2	21.5	21.4	-64.4%	-45.9%
Balance of Trade (millions $)	-30.6	-35.3	-26.6	-19.1	-17.5	-44.6	-38.7	-42.9	-6.1	-9.8	-68.1%	-48.8%

[a] Statistics Canada (CANSIM) and/or Annual Survey of Manufactures.

[b] Annual Survey of Manufactures.

[c] Calculated using Real $ and corresponding sector's IPPI.

[d] Data at SIC 108 level.

X denotes confidentiality

* Most recent data used when available

The following analysis reports are available from Agriculture and Agri-Food Canada's Food Bureau:

Food & Beverage Processing Sector Analysis

- The Canadian Food and Beverage Processing Sector - An Overview of Opportunities and Challenges at the Turn of the Century
- Historical Perspective of the Canadian Food and Beverage Processing Sector
- Analysis of the Structure of the Canadian Agri-Food Industry

Sub-Sector Profiles

- The Canadian Bread and Bakery Industry
- The Canadian Confectionery Industry
- The Canadian Wine Industry
- The Canadian Distillery Industry
- The Canadian Dairy Processing Industry
- The Canadian Red Meat Processing Industry
- The Canadian Feed Industry
- The Canadian Poultry Meat Processing Industry
- The Canadian Fruit and Vegetable Processing Industry
- The Canadian Cane and Beet Sugar Industry
- The Canadian Cereal Grain Flour Industry
- The Canadian Brewing Industry *
- The Canadian Soft Drink and Bottled Water Industry *
- The Canadian Snack Food Industry *
- The Canadian Vegetable Oil Mills Industry *
- The Canadian Miscellaneous Foods Industry *

* Titles marked with an asterisk are not complete at time of publication of this report. Published profiles are available on the Internet at http://www.agr.ca./food

Regional Profiles

- Atlantic Provinces
- Quebec
- Ontario
- Manitoba
- Saskatchewan
- Alberta
- British Columbia

Readers can obtain data updates by accessing the electronic version of these reports on ACEIS at http://www.agr.ca./food

We would be pleased to receive your views, and any comments or suggestions that would improve the substance of these reports. For additional information and/or to provide your comments, please contact:

Food Bureau, Room 501, Sir John Carling Building, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0C5, (613) 759-7556.

Les documents sont disponibles en français.

Agriculture and Agri-Food Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Market and Industry Services Branch
Direction générale des services à l'industrie et aux marchés

Food Bureau
Bureau des aliments

Profil du sous-secteur

avril 1999

Canada

Industrie canadienne du raffinage du sucre de canne et de betterave

L'industrie canadienne du raffinage du sucre de canne et de betterave comprend des établissements consacrés principalement au raffinage du sucre de canne ou à la transformation de la betterave sucrière (ou aux deux), en vue de produire des sucres raffinés comestibles - sucre blanc, brun, à glacer, liquide ou inverti liquide.

INTRODUCTION

Dès les débuts du commerce du sucre au Canada, un entrepreneur voulant raffiner davantage le sucre de canne brut (« les sucres bruts ») pouvait vendre avec succès son produit moins cher que les importateurs de sucre raffiné. Il y a une raison économique à cela, à savoir que le sucre de canne brut importé peut être expédié en vrac, tandis que le sucre raffiné doit être emballé et manipulé comme un produit alimentaire, ce qui rend son transport plus onéreux. La première raffinerie de sucre connue au Canada a été créée en 1817 à Halifax. Au milieu du siècle, le gouvernement a appliqué, par le truchement de sa politique douanière, des tarifs préférentiels aux sucres bruts permettant ainsi le développement du raffinage du sucre de canne au Canada.

En 1998, l'industrie canadienne du raffinage du sucre comprenait quatre raffineries et une betteraverie. Le sucre blanc raffiné, produit à partir de betteraves sucrières ou de cannes à sucre, est désigné sous le terme technique de sucrose. La molécule de sucrose est la même, que le sucre provienne de la canne ou de la betterave. Au Canada, l'industrie sucrière ayant pour matière première des betteraves cultivées dans le pays ne s'est avérée rentable qu'aux endroits éloignés des villes portuaires où se trouvaient les raffineries de sucre de canne. Bien qu'il y ait eu des betteraveries en Ontario, au Québec et au Manitoba à certaines périodes de l'histoire, la seule qui subsiste actuellement se trouve en Alberta.

Au total, la production intérieure de sucre blanc (et de ses coproduits) représente environ 92 % du produit dérivé du sucre de canne brut importé, tandis que les 8 % restant proviennent de betteraves sucrières cultivées au Canada. En 1997, la production totale de sucre raffiné a été de 1 146 351 de tonnes. La quantité totale de sucre obtenu à partir de betteraves a été de 95 000 tonnes en 1997 contre 144 000 tonnes en 1996, ce qui s'explique par la perte de production due à la fermeture des installations de Winnipeg en 1996.

IMPORTANCE

Le Canada n'a mis en place pour le sucre aucun système de soutien des prix ou de subvention. Il applique des tarifs douaniers minimums et ne prévoit aucun contingent tarifaire (CT). Les raffineurs canadiens ont l'avantage de pouvoir acheter du sucre brut sur le marché mondial à des prix nettement inférieurs à ceux pratiqués sur les marchés intérieurs de l'Union européenne (UE) ou des États-Unis, par exemple. Le marché canadien s'est toujours caractérisé par un approvisionnement constant en sucre raffiné de grande qualité et bon marché, ce qui s'est traduit par d'importants avantages en termes de coût pour les consommateurs et les entreprises de transformation de produits alimentaires.

Les raffineurs canadiens ont la possibilité de saisir le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) lorsqu'ils soupçonnent l'existence de pratiques commerciales déloyales. Quand il est possible de prouver qu'un produit sous-évalué ou subventionné cause préjudice à l'industrie nationale, le TCCE recommande d'imposer des tarifs protecteurs. En fait, des droits antidumping et compensateurs ont été imposés, en 1995, à plusieurs fournisseurs, dont les États-Unis et l'UE.

En 1997, les expéditions de l'industrie ont atteint une valeur de 670,3 millions de dollars, soit une diminution de 6,3 p. 100 par rapport à 1996. Comme les raffineurs canadiens fixent normalement le prix de leur produits en fonction du coût des sucres bruts mondiaux, qui peut varier considérablement d'une année à l'autre, la valeur des expéditions n'est pas forcément un

indicateur fidèle de la croissance industrielle. On a intérêt à se fonder sur les fluctuations du volume de produits vendus ou sur celles de la valeur ajoutée. Par exemple, même si les raffineurs ont expédié 1 169 761 de tonnes de sucre raffiné en 1997, ce qui représentait un accroissement de 4 p. 100 en volume par rapport à 1996, la valeur des expéditions avait en fait chuté de 712,9 millions à 670,3 millions de dollars en 1997.

Environ 18 p. 100 de la production totale vendue sur le marché intérieur était destinée au marché de détail, tandis que 82 p. 100 allait aux industries utilisatrices. En 1997, les confiseurs et les fabricants de boissons gazeuses continuaient à être parmi les plus gros acheteurs de sucre industriel. (Veuillez vous reporter au tableau en annexe qui présente des statistiques sur l'industrie canadienne du raffinage du sucre de canne et de betterave).

STRUCTURE

L'industrie de transformation du sucre comprend des raffineries de sucre de canne et des betteraveries. Pour pouvoir être vendu au Canada, le sucre de canne brut, importé sous une forme semi-transformée, doit encore, selon la loi, être soumis à un traitement de purification et de raffinage supplémentaire. (D'autre part, dans certains pays d'Asie, d'Amérique latine et d'Afrique, on consomme le sucre sous sa forme brute (non raffinée) sans purification.) Les raffineries de sucre de canne sont implantées à proximité à la fois de ports en eau profonde, où le sucre peut être déchargé des cales de navires pour y être entreposé et raffiné, et du marché final. Le Canada importe le plus gros de ses sucres bruts d'Australie et d'Amérique du Sud ou Centrale. En 1997, il a importé 1 051 217 de tonnes de sucre brut.

La superficie totale consacrée à la culture de la betterave sucrière est tombée de 56 733 acres en 1996 à 33 124 en 1997 et le tonnage, en conséquence, de 1 035 à 650 tonnes. Les betteraves sont récoltées et entreposées dans les champs, puis transportées par camion jusqu'à l'usine où elles sont empilées en plein air, soumises à une mesure du degré Brix, puis nettoyées, tranchées et réduites en pulpe. Elles subissent alors un traitement ressemblant au raffinage du sucre de canne. Dans les deux cas, on élimine les impuretés au moyen de séparateurs centrifuges avant de recristalliser le sucre dans des appareils de cuisson à vide ou de le vendre sous forme liquide. On tamise également le sucre cristallisé blanc raffiné pour obtenir différentes grosseurs de grain adaptées aux divers usages industriels. L'industrie comprend aussi des entreprises qui raffinent la mélasse brute pour en faire un produit de consommation et d'autres qui mélangent la molécule de sucrose ou y apportent d'autres modifications chimiques (sucre inverti) pour la fabrication de spécialités. Le raffinage est un processus à forte densité de capital.

L'industrie canadienne de raffinage du sucre de canne et de transformation de la betterave sucrière a fait l'objet, au cours des vingt dernières années, d'importantes mesures de regroupement des entreprises et de rationalisation des installations. En 1981, il y avait au Canada cinq sociétés exploitant sept usines, y compris deux usines de transformation de la betterave. Aujourd'hui, l'industrie a évolué vers deux sociétés exploitant cinq usines. Sur ces cinq usines, il n'y en a qu'une qui transforme la betterave. Les raffineries de sucre de canne se trouvent à Vancouver, Toronto, Saint John (N.-B.) et Montréal, et l'unique usine de transformation de la betterave qui subsiste est à Taber en Alberta. Les mesures de rationalisation ont consisté à fermer l'usine de transformation de la betterave sucrière de Winnipeg en 1996 et elles prévoient fermer la raffinerie de sucre de canne de Saint John à la fin de 1999.

Ces changements sont en partie dus à la concurrence accrue à l'importation, à l'atonie du marché intérieur et à la perte de marchés d'exportation. Ils sont également attribuables aux incursions faites par le sirop de maïs enrichi en fructose (HFCS) sur les marchés traditionnels du sucre et, dans une moindre mesure, à la concurrence des édulcorants artificiels à haute intensité et à basse teneur en calories. L'industrie sucrière canadienne a toutefois pris un engagement ferme de rester compétitive. L'une des deux entreprises du secteur a récemment mené à bien un plan d'agrandissement qui lui a permis d'accroître sa capacité de 75 p. 100, tandis que l'autre entreprise annonçait qu'elle effectuait des travaux d'amélioration de 40 millions de dollars dans son usine de transformation de la betterave

et des travaux d'agrandissement de 65 millions de dollars dans sa raffinerie de sucre de canne de Montréal. Ces améliorations permettront aux usines de faire de plus grandes économies d'échelle et de concurrencer un commerce du sucre raffiné blanc qui se mondialise de plus en plus. Les fermetures d'usines montrent que pour être efficientes, les raffineries doivent atteindre un niveau proche de leur rendement maximal. Il y a eu toutefois des répercussions négatives sur l'emploi, étant donné que les mesures de rationalisation et la mécanisation des usines ont entraîné des réductions de main-d'oeuvre. Le nombre d'emplois est tombé de 2 803 en 1976 à 1 540 en 1996 (selon les statistiques les plus récentes) et la fermeture de l'usine de Saint John en 1999 fera perdre plus de 200 emplois.

La production annuelle de sucre raffiné au Canada s'est stabilisée ces vingt dernières années aux alentours d'un million de tonnes, malgré l'accroissement démographique qu'a connu le pays. La production totale a été, par exemple, de 1 154 310 tonnes en 1997 et de 1 146 351 vingt ans plus tard. Cette baisse est le résultat des influences évoquées ci-dessus, qui ont empêché l'industrie de conserver ou d'accroître sa part de marché intérieur et ont limité ses débouchés à l'exportation. Tout d'abord, à la fin des années 1980, l'un de ses principaux clients, les fabricants de boissons gazeuses, ainsi que d'autres utilisateurs de sucre liquide, ont commencé progressivement à se détourner du sucre pour donner leur préférence au HFCS. Le HFCS-55 est considéré comme un produit remplaçant parfaitement le sucre liquide, surtout dans le secteur de l'embouteillage. Vendu à un prix légèrement inférieur à celui du sucre pendant plusieurs années, il s'est emparé d'une partie du marché du sucre. De plus, au milieu des années 1980, les importations de sucre bon marché des États-Unis ont augmenté de façon spectaculaire, ce qui a absorbé une partie de la croissance du marché intérieur. Enfin, une partie de la demande d'édulcorants a été captée par les édulcorants à haute intensité et à faible teneur en calories, tels que l'aspartame et le sucralose, qui ont gagné en popularité.

En 1995, le marché canadien a pris quelques mesures de restriction à l'endroit des concurrents extérieurs à la suite d'un jugement rendu par le TCCE. On a constaté que les importations de sucre raffiné, principalement en provenance de l'UE et des États-Unis, avaient été subventionnées ou sous-évaluées. Après enquête, le TCCE a abouti à la conclusion que si ces pratiques devaient continuer, l'industrie canadienne risquait d'en pâtir. Ses recommandations ont amené le Canada à imposer, en 1995, des tarifs visant à compenser les marges creusées par ces sous-évaluations et subventions.

Les exportations de sucre raffiné sont généralement limitées à cause du manque d'accès aux marchés, des prix pratiqués sur le marché résiduel du sucre raffiné et des frais de transport non rentables vers les marchés étrangers éloignés. Les exportations vers des marchés autres que les États-Unis se limitent normalement à des « ventes occasionnelles » là où il y a des pénuries. Des ventes de ce genre ont été effectuées par le passé avec les Antilles, le Mexique et la Russie, par exemple. Les exportations canadiennes vers le marché américain ont été plus régulières et elles sont plus pratiques parce que le transport s'effectue sur de plus courtes distances. Mais les ventes à destination des États-Unis sont également plus limitées à cause des restrictions qu'ils apportent sans cesse à leur marché. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) a supprimé les tarifs sur le sucre de betterave raffiné, mais le sucre de cane raffiné n'a pas été considéré en tant que produit du Canada à des fins douanières. Une petite dérogation a été négociée dans l'ALE pour le sucre. Une clause stipule que les États-Unis ne soumettront pas le Canada à des restrictions commerciales sur des produits alimentaires contenant 10 p. 100 de sucre, ou moins, par rapport au poids de matières sèches. À part cela, les États-Unis ont continué d'appliquer leurs restrictions sur les contingents d'importation par pays pour le sucre et certains produits contenant du sucre. Ces restrictions se sont traduites essentiellement par la mise sur pied d'un système de CT durant les dernières négociations commerciales multilatérales qui ont mené à la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Pendant les premières années de l'ALE, le Canada a bénéficié en fait d'un accès accru au marché américain pour le sucre d'origine.

Toutefois, les États-Unis ont créé un petit CT global (de 22 000 tonnes) dans l'OMC pour faire la distinction entre le sucre raffiné et le sucre brut, ce qui a considérablement réduit les exportations canadiennes. Puis, en 1997, ils ont conclu une entente avec le Canada aux termes de laquelle une partie du CT américain était répartie par pays pour le sucre raffiné et une autre attribuée au Canada pour les produits contenant du sucre. Selon cette entente, ils garantissent au Canada l'ouverture de leur marché pour 10 300 tonnes de sucre raffiné et 59 250 tonnes de produits contenant du sucre. Le Canada pourra également entrer en concurrence avec d'autres pays pour une fraction de la part restante du CT global (environ 7 500 tonnes de sucre). À part cela, les raffineurs de sucre canadiens n'ont pas accès au marché américain. En échange des parts qui lui ont été attribuées expressément, le Canada a accepté de ne pas contester dans le cadre de l'ALÉNA le programme américain de réexportation de produits contenant du sucre.

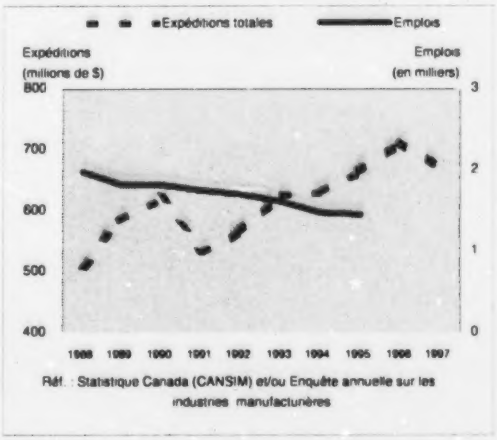
RENDEMENT

Les expéditions de l'industrie ont augmenté d'environ 8 p. 100 entre 1990 et 1997. La productivité, en valeur ajoutée par heure payée, a augmenté d'environ 20 p. 100 entre 1990 et 1997, en partie à cause de la rationalisation pratiquée dans l'industrie.

Les exportations de sucre raffiné à destination des États-Unis sont passées de 9 719 tonnes en 1988 à une pointe de 56 270 tonnes en 1994. Par la suite, elles ont baissé de façon spectaculaire à cause des restrictions apportées par les États-Unis à l'entrée du sucre raffiné canadien. En 1995, elles étaient de 28 816 tonnes, mais elles sont tombées à 17 118 tonnes en 1996 pour atteindre un niveau encore plus bas en 1997 avec 16 850 tonnes.

Les exportations canadiennes de certains produits contenant du sucre, en particulier ceux à très forte teneur en sucre, tels que le thé glacé, les mélanges à boisson en cristaux, le cacao sucré, les mélanges à gâteau et les pâtes, sont assujetties aux CT américains. Étant donné la réduction des débouchés à l'exportation, la croissance des importations et la forte concurrence des autres édulcorants sur le marché intérieur, la production de sucre canadien est restée relativement stable.

Les importations de sucre raffiné sont de tous temps venues principalement des États-Unis et de l'UE. En tant que pourcentage du marché canadien, elles ont commencé à augmenter au milieu des années 1980. En 1984, elles représentaient 4,2 p. 100 du marché, mais elles ont grimpé fortement en 1988 pour s'emparer d'une part de 13 p. 100, part qui a culminé à 15 p. 100 en 1993. En 1995, elles étaient de 92 778 tonnes, mais elles sont tombées à 25 521 tonnes en 1996 et à 13 171 tonnes en 1997. Cette baisse est due aux droits antidumping et compensateurs appliqués au sucre raffiné importé de l'UE et des États-Unis à la suite du jugement rendu par le TCCE.



Réf. : Statistique Canada (CANSIM) et/ou Enquête annuelle sur les industries manufacturières

Les prix du sucre raffiné canadien suivent, en moyenne, les tendances des prix mondiaux du sucre brut, avec une majoration pour les frais de transport, de raffinage et autres coûts, et un montant pour les bénéfices. Les prix du sucre raffiné peuvent toutefois être le résultat d'un mélange de ventes « occasionnelles » (habituellement à de petits clients) et de ventes fondées sur des contrats établis en fonction des prix du sucre brut sur le marché à terme mondial. Les prix du sucre brut changent de jour en jour et même de petites variations peuvent se répercuter fortement sur les gros contrats à terme. Pour les mêmes raisons, la valeur ajoutée est relativement faible mais stable dans l'industrie canadienne du raffinage. Elle est

passée de 183,2 millions de dollars (35 p. 100 des expéditions) en 1988 à 247,1 millions (34,7 p. 100 des expéditions) en 1996.

Les marges bénéficiaires brutes (valeur ajoutée moins salaires) en tant que pourcentage des ventes de l'industrie (expéditions) ont beaucoup fluctué entre 1988 et 1995. Elles ont atteint en moyenne 22 p. 100 en 1988 avec une pointe à 33 p. 100 en 1993 pour retomber à nouveau en 1995 à 29 p. 100 (selon les chiffres les plus récents dont nous disposons pour la série). De telles fluctuations sont fréquentes dans les industries alimentaires de traitement ou de raffinage.

PROBLÈMES, DÉFIS ET DÉBOUCHÉS - - VERS LE PROCHAIN SIÈCLE

Du fait que l'industrie canadienne du raffinage du sucre s'est trouvée exposée au commerce mondial tout au long de son histoire, elle a eu à s'y adapter en se rationalisant et en se restructurant sous la pression de la concurrence internationale. Pendant ce temps, on n'a pas beaucoup progressé sur la voie de la libéralisation du commerce mondial du sucre, ce qui a fait que l'industrie canadienne devra affronter un certain nombre de problèmes intérieurs et internationaux au cours du prochain millénaire.

L'adaptation à l'environnement mondial

La mondialisation est un phénomène économique déclenché par toute une gamme de facteurs, dont les suivants : la mise au point de moyens de transport plus efficients des marchandises, l'internationalisation des marques de produits alimentaires, l'établissement de réseaux d'information perfectionnés qui facilitent le commerce des biens, des services et des capitaux et une façon plus internationale d'envisager les activités de marketing et d'investissement par le secteur. Jusqu'à un certain point, on peut dire que la mondialisation n'a pas modifié grandement le paysage du commerce du sucre du fait que celui-ci est un produit de base et qu'il bénéficie d'une protection dans beaucoup de grands pays producteurs et consommateurs de sucre. Toutefois, la tendance vers la libéralisation du commerce du sucre a déjà eu une influence sur la restructuration de l'industrie canadienne. Les raffineurs devront produire à une échelle qui leur permettra d'affronter la concurrence dans un commerce des sucres blancs raffinés en perpétuelle expansion.

DÉFIS

L'industrie canadienne du raffinage du sucre joue un rôle important en approvisionnant les fabricants d'aliments en sucre relativement bon marché, destiné à entrer dans la composition de nombreux produits alimentaires. Le défi majeur à relever par cette industrie est de rester en permanence compétitive et rentable face à la concurrence croissante des produits importés, du HFCS et des édulcorants à haute intensité.

L'industrie devra également examiner toutes les possibilités d'exportation et continuer à travailler avec le gouvernement pour essayer de s'assurer un plus grand accès aux marchés mondiaux.

RÉPERTOIRE

Association
Institut canadien du sucre
10, rue Bay, pièce 620
Toronto (Ontario)
M5J 2R8

Personne-ressource au Ministère

Rod Ralph
Bureau des aliments
Agriculture et Agroalimentaire Canada
930, avenue Carling, 5e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5
Téléphone : (613) 759-7625
Télécopieur : (613) 759-7480
Courrier électronique : ralphr@em.agr.ca

Industrie canadienne du raffinage du sucre de canne et de betterave

SIC 1081 Sucre de canne et de betterave, 1988-1997

STATISTIQUES PRINCIPALES[a]	**1988**	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**96/88***	**96/91***
Établissements	8	7	7	7	7	7	7	6	6		-25.0%	-14.3%
Emploi total (nombre d'emplois)	1,981	1,829	1,822	1,757	1,706	1,607	1,480	1,450	1,543		-22.1%	-12.2%
Production[b]	1,434	1,191	1,159	1,132	1,101	1,054	1,004	1,007	1,064		-25.8%	-6.0%
Administration[b]	547	638	663	625	605	553	476	443	479		-12.4%	-23.4%
PIB (millions $ de 1992)[d]	701.8	711.0	731.8	709.0	812.9	846.0	863.0	913.0	943.0	981.0	39.8%	38.4%
Expéditions totales (millions $)	516.2	597.8	630.4	539.7	569.9	635.6	637.5	680.2	721.3		39.7%	33.6%
Expéditions totales (millions $ de 1992)[c]	519.3	549.4	566.4	569.3	569.9	566.5	510.0	511.8	543.6		4.7%	-4.5%
Expéditions, manufactures (millions $)	509.3	584.8	621.4	532.2	563.3	628.5	629.0	664.9	712.9	670.3	31.6%	25.9%
Expéditions, manufactures (millions $ de 1992)	512.4	537.5	558.3	561.4	563.3	560.1	503.2	500.3	537.2	461.0	-10.0%	-17.9%
Valeur ajoutée, manufactures (millions $)	182.1	173.7	194.7	188.6	210.1	249.1	210.2	201.9	247.1		35.7%	31.0%
Valeur ajoutée, manufactures (millions $ de 1992)	183.2	159.7	174.9	199.0	210.1	222.0	168.2	151.9	186.2		1.7%	-6.4%
Valeur ajoutée/employé, manufactures (millions $)	0.13	0.15	0.17	0.17	0.19	0.24	0.21	0.20	0.23		82.9%	39.4%
Valeur ajoutée en % des expéditions, manufactures	35.7	29.7	31.3	35.4	37.3	39.6	33.4	30.4	34.7		-3.0%	-2.2%
Marché intérieur (millions $)	756.1	917.5	1,005.1	783.4	823.8	961.3	1,034.7	1,067.8	1,161.7	1,062.6	40.5%	35.6%
Pénétration du marché intérieur	64.4%	62.6%	60.6%	65.6%	66.0%	63.4%	58.1%	60.8%	60.1%	61.1%	-5.2%	-7.0%
Investissement (millions $)[a]												
Valeur des avoirs, amortissement constant des actions en fin d'exer	951.4	998.4	1,024.4	1,071.4	1,117.2	1,211.6	1,252.2	1,253.2	1,311.1	1,361.1	43.1%	27.0%
Aménagement d'installations permanentes	X	X	X	X	13.2	13.7	13.6	5.9	10.3	12.7		
Équipement et outillage	X	X	X	X	94.2	113.5	68.9	65.0	106.3	97.2		
Travaux de réparation et d'entretien	X	X	X	X	4.3	4.1	3.9	2.7	1.6	0.0		
Réparation et entretien de l'outillage et de l'équipement	X	X	X	X	42.5	37.9	50.2	34.7	34.2	0.0		
STATISTIQUES COMMERCIALES[a]											**97/88**	**97/91**
Mondiales												
Exportations (millions $)	34.5	16.4	20.5	27.4	30.2	29.6	47.3	26.1	23.6	35.2	2.2%	28.5%
Exportations (millions $ de 1992)[c]	34.7	15.0	18.4	28.9	30.2	26.4	37.8	19.6	17.8	24.2	-30.1%	-16.2%
Exportations en % des expéditions, manufactures	6.8%	2.8%	3.3%	5.1%	5.4%	4.7%	7.5%	3.9%	3.3%	5.3%	-22.4%	2.0%
Importations (millions $)	281.2	349.1	404.2	278.6	290.7	362.4	452.9	429.0	472.4	427.5	52.0%	53.4%
Importations (millions $ de 1992)[c]	282.9	320.8	363.2	293.9	290.7	323.0	362.3	322.8	356.0	294.0	3.9%	0.0%
Importations en % du marché intérieur	37.2%	38.0%	40.2%	35.6%	35.3%	37.7%	43.8%	40.2%	40.7%	40.2%	8.2%	13.1%
Balance commerciale (millions $)	-246.7	-332.7	-383.7	-251.2	-260.5	-332.8	-405.7	-402.9	-448.8	-392.3	59.0%	56.2%
Balance commerciale (millions $ de 1992)[c]	-248.2	-305.8	-344.8	-265.0	-260.5	-296.6	-324.5	-303.1	-338.2	-269.8	8.7%	1.8%
Avec les États-Unis												
Exportations (millions $)	29.6	10.9	16.4	20.6	25.6	25.3	43.1	20.3	15.3	11.7	-60.6%	-43.2%
Importations (millions $)	60.3	46.2	43.1	39.6	43.1	69.9	81.8	63.2	21.5	21.4	-64.4%	-45.9%
Balance commerciale (millions $)	-30.6	-35.3	-26.6	-19.1	-17.5	-44.6	-38.7	-42.9	-6.1	-9.8	-68.1%	-48.8%

[a] Statistique Canada (CANSIM) et Enquête annuelle sur les industries manufacturières.

[b] Enquête annuelle des industries manufacturières.

[c] $ réels calculés au moyen des IPPI du secteur correspondant.

[d] Données de niveau SIC 108.

X désigne la confidentialité

* Les données les plus récentes sont utilisées

Les analyses suivantes sont publiées par le Bureau des aliments d'Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Analyses de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons

- Le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons - Un survol des perspectives et des défis à l'aube du XXe siècle
- Perspective historique du secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons
- Analyse de la structure de l'agro-industrie canadienne

Profils des sous-secteurs

- Industrie canadienne de la panification et de la boulangerie
- Industrie canadienne de la confiserie
- Industrie canadienne vinicole
- Industrie canadienne de la distillation
- Le secteur canadien de la transformation du lait
- Industrie canadienne de la transformation des viandes rouges
- Industrie canadienne des aliments pour animaux
- Industrie canadienne de la transformation de volaille
- Industrie canadienne de la transformation des fruits et légumes
- Industrie canadienne du raffinage de la cane à sucre et de la betterave sucrière
- Industrie meunière canadienne
- Industrie brassicole canadienne *
- Industrie canadienne du soda et de l'eau embouteillée *
- Industrie canadienne des amuse-gueule *
- Fabrication canadienne d'huiles végétales *
- Industrie canadienne d'aliments variés *

* Les titres marqués d'un astérisque ne sont pas disponibles au moment de la publication du présent rapport. On peut se procurer les profils aur le site Internet suivant : http://www.agr.ca./aliments

Profils régionaux

- Les provinces de l'Atlantique
- Québec
- Ontario
- Manitoba
- Saskatchewan
- Alberta
- Colombie-Britannique

On peut obtenir les mises à jour des statistiques en consultant la version électronique des documents sur ACEIS à l'adresse suivante : http://www.agr.ca./aliments

Nous recevrons avec plaisir toute opinion, remarque ou suggestion qui pourrait contribuer à améliorer le contenu des rapports. Pour obtenir de plus amples renseignements ou nous faire part de vos commentaires, veuillez communiquer avec nous :

Bureau des aliments, pièce 501, Edifice Sir John Carling, Ottawa (Ontario), K1A 0C5, (613) 759-7556.

These reports are also available in English.